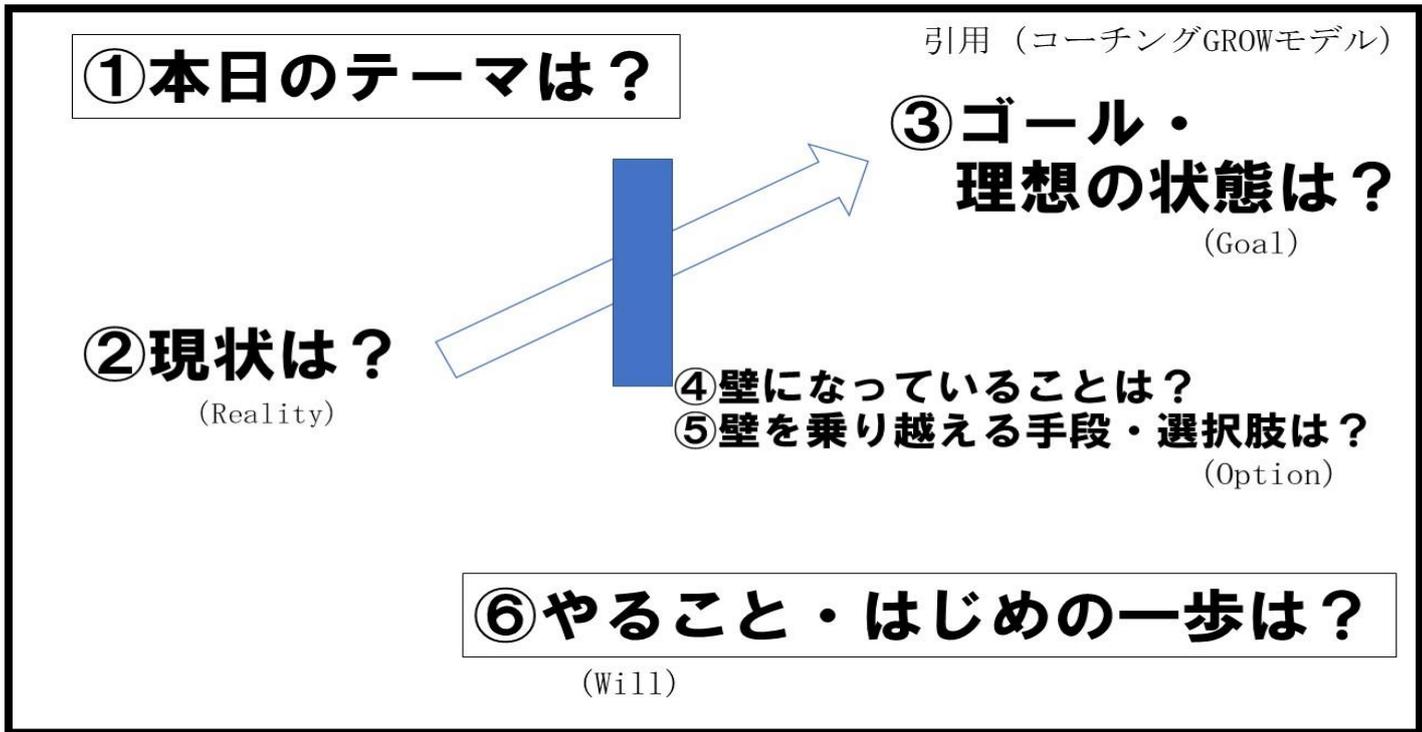


簡単コーチングシート

<大前提>

- (1)クライアントが自分で答えを見つける、自力で成長することが目的→指導や誘導しない。
→クライアントの可能性を信じる (ビジネスの現場ではティーチングとの使い分けが重要)
- (2)クライアントに『脳の容量』を貸してあげて、考える力を増幅してあげるイメージ
- (3)答えが出なくても、思考の整理のサポートだけでも喜ばれる。
- (4)信頼関係の深さによって効果が変わる。反発されるときは信頼関係不足の可能性。

全体像



タテの質問とヨコの質問

